<http://www.faz.net/aktuell/feuilleton/geisteswissenschaften/sozialverhalten-der-gute-mensch-denkt-nicht-sondern-ist-nett-11959336.html>

Sozialverhalten: Der gute Mensch denkt nicht, sondern ist net

Wie treffen Menschen ihre Entscheidungen? Eine Versuchsreihe hat ergeben: Intuitiv neigen sie zur Kooperation, zu langes Grübeln aber macht sie egoistisch.

Wer ein guter Mensch sein will, sollte nicht allzu lange über seine Handlungen nachdenken: das ist das Ergebnis einer Reihe von zehn Experimenten, die David G. Rand, Joshua D. Greene und Martin A. Nowak im Internet und im Labor durchgeführt haben (“Spontaneous giving and calculated greed“, in: Nature, Band 489, 20. September 2012). Sie ließen ihre Versuchspersonen Spiele nach Art des Gefangenen-Dilemmas spielen, bei denen alle Spieler Gewinn machen, wenn sie kooperieren, ein Egoist, der nicht kooperiert, aber den höchsten Gewinn erzielen kann.

Dabei gingen die Forscher davon aus, dass Menschen auf zwei verschiedenen Wegen zu ihrer Entscheidung kommen können: entweder schnell und intuitiv oder langsamer und durchdacht. Wie würde es sich auf das Spielverhalten auswirken, wenn man die Versuchspersonen drängte, sich schnell zu entscheiden, oder ihnen eine Mindestbedenkzeit verordnete? Wie, wenn man sie zuvor bat, sich an Situationen zu erinnern, in denen spontane Entscheidungen aus dem Bauch heraus sich als genau richtig oder als verhängnisvoll erwiesen hatten?

Das Ergebnis war eindeutig: Die schnelleren, intuitiven Entscheidungen waren die sozialeren. Die Versuchspersonen, die nicht lange nachdachten, setzen mehr Geld für die gemeinsame Sache ein, als jene, die mehr Zeit hatten, über ihre Strategie nachzudenken. Zwar fanden die Forscher auch, dass Menschen, die schlechte Erfahrungen mit ihren Kooperationsversuchen gemacht hatten, zurückhaltender waren und weder intuitiv noch reflektiert besonders viel kooperierten. Doch in keinem Fall war die intuitive Reaktion weniger kooperativ als die durchdachte.

Menschen sind demnach intuitiv auf Kooperation und Vertrauen eingestellt. Moralische Appelle und rationale Argumente über den Nutzen von Kooperation sind hier nicht nur überflüssig, sie könnten nach hinten losgehen, indem sie die intuitive Reaktion ausbremsen. Das passt zu anderen Forschungsergebnissen, so Michael Tomasello: Wenn Menschen interaktive Spiele mehrmals spielen, beginnen sie mit kooperativen Strategien und werden erst nach und nach egoistischer; Menschen treffen viele moralische Entscheidungen aus dem Bauch heraus und können sie nicht rational rechtfertigen; und einjährige Kinder helfen und teilen umstandslos und beginnen erst, wenn sie älter werden, ihren Altruismus selektiver einzusetzen (“Why be nice? Better not think about it“, in: Trends in Cognitive Sciences, Heft 12, Band 16).